

# 2023年银行信贷员工年度总结 银行信贷工作总结(优秀8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 银行信贷员工年度总结篇一

一年来，在联社的正确领导下，针对本人自身担任信用社主任，主要做好信贷管理工作，具体有以下几方面：

要防范和化解不良贷款，员工素质是关键，特别是需要一支高素质的信贷管理队伍。一要强化信贷人员的职业道德教育，提高信贷人员的责任心和事业心，使防范信贷资产风险成为信贷人员的自觉行动，从而达到防范信贷管理人员道德风险的目的。二是要加强对信贷人员的业务素质培训。信贷管理人员需要具备和掌握多种知识，不仅要精通信贷业务，熟识贷款操作规程，还需要掌握企业的财务知识等，现有的信贷人员业务素质远远不能适应业务发展的需要，应利用多种方式，对信贷人员进行业务培训并考试，防范信贷管理人员的能力差带来的风险。三要敦促信贷人员必须及时掌握各项法律法规，特别是一些与信贷资产质量密切相关的基本法规，如商业银行法、贷款通则、担保法、破产法以及民事诉讼法等。掌握并运用法律武器，这是时代对信贷人员提出的迫切要求。

根据信用社的实际情况，在征得联社同意的前提下，对信用社信贷人员适时推出了三包一挂的管理机制，从利息收入中拿出适当比例作为信贷人员的收入提成，这样一来明显加大了对放贷、收贷、收息有功人员的奖励和表彰力度，拉大信

贷人员的收入差距，提高信贷人员工作积极性。同时，明确责任贷款警戒点，当信贷人员责任贷款中不良贷款超过一定数额时，坚决从信贷岗位甚至负责人岗位上换下来，防止因个人原因导致贷款质量的继续恶化和不良贷款的继续增加。通过一年的实践，取得了预期的效果，全社不良贷款比年初下降了52万元，贷款收息收回率首次达到100%，各位信贷人员年收入比普通员工高出5000元左右，可以说集体个人的双赢。

每笔贷款，尤其是大额贷款，明确调查人员、二级决策机构成员、以及贷后管理人员的责任比例，既杜绝将责任集中于调查人员一身的不切实际的做法，又防止“集体清收”的形式主义现象，真正使贷款责任有着落，保证各岗位、各环节人员能恪尽职守，各负其责。非信贷岗位人员不具有信贷管理的相关业务技能，不宜作为贷款责任人。对内部职工介绍、担保、甚至本人承贷的贷款与其他贷款一视同仁，严格按照规定进行审查，清收责任应也由信贷岗位人员承担。

保持信贷人员队伍的相对稳定，使他们有足够的时间熟悉各种情况，并对信贷人员要提供通畅的沟通渠道，倾听他们的意见和建议。

重点在于使信贷人员的工作过程规范化、有序化，完善借款合同的各项要素，使之合法合规，杜绝信贷过程中的吃、拿、卡、要等现象。培训有的放矢，除通常对信贷人员进行法律、法规宣讲外，信用社更分别针对不同的情况进行专门学习，通过培训，有效提高信贷人员的工作技能和对农村信用社的各项管理规定的理解与认同，以及对信用社的忠诚，增强他们的信心。分类激励，优胜劣汰。对信贷人员的激励，不搞“一刀切”，而是针对实际情况，制定出相应的激励办法，营造一种你追我赶的竞争氛围。凡是不能胜任信贷工作或不能完成工作任务的，实行末位淘汰制，调离信贷岗位。

要求信贷人员“必须将每一笔贷款投放准确”作为信贷工作

的一项准则。因此，我将经营方向定位为：立足“三农”，服务城乡，充当杠杆，实现“双赢”。一是着力推行农户小额信贷。二是着力支持农村经济结构调整。

在实际工作当中，严格执行“贷前调查”和“贷后回访”制度。每个季度我均对贷款户的贷款运作情况进行抽查回访一次，次次都形成纪录。通过贷后回访，使自身对全社的贷款情况了如指掌，并适时提前收回有风险贷款。

一是信贷风险与资产运用的关系。信用社贷款业务的收益来自资金成本和贷款利息的差额，因此我将处理好信用社信贷风险与资产运用的关系作为重来抓。

二是贷款营销与严格管理关系。当前在加大有效信贷投入时，严格控制新的不良贷款发生。把握好贷款投入，并用准用好信贷增量，杜绝违规发放贷款、“垒大户”的现象，堵住不良贷款发生的源头。并认真落实贷款“三查”制度，强化信贷监督与管理，严格贷款审批制度和操作程序，规范信贷行为。同时，要求各位信贷人员根据“三农”的特点和企业、农户生产经营的实际需要，合理确定贷款期限，不得任意延长或缩短，真实反映贷款占用形态。

三是责任追究与激励政策的关系。建立合理的激励约束机制，对造成贷款损失的应给予处罚，对正确决策带来良好经济效果的给予奖励。有效改善在信贷管理中对信贷员只罚不奖、重罚轻奖的考核办法，调动信贷员发放、管理、收回贷款的积极性。

## 银行信贷员工年度总结篇二

20xx年，在县人民银行、县信用联社的正确领导及当地党委政府的大力支持下，本人结合自身实际，始终用“以诚实守信为荣、以见利忘义为耻”作为行为准则，进一步加大工作力度，配合本社领导、团结协作，在困难中前进，在压力中

奋起，创造性地开展各项业务。回顾一年的工作，在原有业绩基础上，取得了更喜人的收获。

## 一、加强学习，提高自身的综合素质

1、坚持把学习当作提高自己的保障。“问渠哪得清如许，唯有源头活水来”。自己在工作实践中深知：无论从事什么职业，都需要不断学习保持思想、文化、业务诸方面得到鲜活的“源头之水”。因此，本人平时十分注重理论与业务学习。工作之余，我坚持学习党和国家的方针政策，特别是“科学发展观”构建“和谐社会”以及社会主义荣辱观等理论，认真领会、清醒头脑，保持与时俱进。这使我在工作实践中“绿灯”常挂。同时，本人意识到，政治理论的学习，只能解决工作中方向和动力问题，而文化和业务的学习方能解决工作中的具体问题。为此，我一如既往地订阅各种业务刊物，博览群书。在提高对政策、理论认识的同时，强化自己的业务操作和管理能力，正确处理工作与学习的关系，为维护本行业的形象，保持本行业的正常运营，促进社会经济健康发展尽了自身绵薄之力。

2、坚持“发展是第一要务”的理念。坚定信念，树立信心，工作既立足当前，又着眼长远，坚持把服从服务于改革、发展、稳定的大局作为自己行动的出发点和落脚点。在工作中，加强品德修养，筑牢思想道德防线，廉洁自律，坚决抵制本行业各种不正之风。我认为□20xx年所取得的好成绩，与自己平时注重树立良好的职业道德、职业形象，以及不断提高自身理论和业务素质是成正比的。

## 二、立足本职，积极主动地开展业务工作

### (一)、明确己任，立足三农、服务三农

1、遵照“从紧方针”，优化贷款投向，确立以农业为基础的指导思想，为合理调整信贷结构，改进信贷管理而不懈努力。

坚持“资金以支持农业生产”为主，对发展农业生产的小额农户简化贷款手续，全面落实“谁放谁收”和包村包户制度，发扬农村信用社“背包下乡”的优良传统，积极上门服务，掌握群众生产生活资金需求情况，及时发放贷款，想群众之所想、急群众之所急。20xx年，我继续包##、##、##三个村，工作量大，特别是##村，地处偏僻，交通不便，群众生产条件差，生活困难，每次赶街需步行四个多小时，部分群众缺钱购买种子、农药、化肥等，而农村赶一次街又往往不能顺意办理各项贷款手续，影响他们的生产生活。根据这一情况，我经常登门入户，深入了解，确实有这方面困难的农户，就与他们建立一种贷发互信关系，到时他们准时将小额贷款归还，为以后的贷款建立信誉基础。由于彼此之间互相信赖。20xx年我先后发放三个村290户，累计近200万的贷款，没有“不良”现象。很好地促进了所包村的农业生产增收，为农村经济向多元化发展贡献了力量。

2、立足本地，挖掘资源。在没有突破指令性指标的前提下，尽力支持本地发展种养业，从鼓励开发本地资源入手，热心支持科学技术支柱产业，重点扶持农户从事旱藕粉加工和养殖业的发展。如：农户###在年初(3月份)时要扩大农副产品收购，急需补助资金投入，正值我下队路过。见他左右为难，我主动与他了解了情况，得知他确有困难，便答应给他贷款5000元。20xx年末，他纯收入15000元.....20xx年1月，他如期归还贷款本息。对于其他所包村屯的农户，我就是这样深入了解，体察民情，以达到解决他们农业生产燃眉之急的目的。20xx年，我累计发放于开发本地资源的贷款90多万，支持农户118户。他们分别从事旱藕粉加工、冬玉米种植、山羊养殖等。据不完全统计，旱藕粉加工4万斤左右，比20xx年稍有减少之外，其余都多于往年。农户的这些实惠就是我立足本地、注重挖掘本地资源，深入调查，发放款项的结果。农村发展，农民高兴，我内心深感欣慰！

3、认真贯彻执行“区别对待、扶优限劣”政策和贷款“三

查”制度。一年来，我从实际出发，深入调查，主要支持会经营、善管理、经济效益好的农户。按“自有资金为主，贷款支持为补”的比例原则，合理发放，充分发挥贷款效益。今年，##村个体经商户周##，因积累多年的生意经，他想利用##公路沿线的交通便利条件，扩大经营规模，需将原来的小瓦房推倒重建，并加大流动资金投入，但自有资金不足，需要部分外援资金。我经深入调查了解，深知情况属实，并征得本社领导同意、审批，决定给予该户一万元的贷款支持。由于该户经营有方，生财有道，如今已提前偿还该匹数额较大的贷款本息。和以往一样，我以同样的工作热情和工作方法，积极支持从事运输、农副产品收购、工程承包、个体工商户以及进行家庭水柜、沼气池建设的农户。先后解决160多个资金困难农户的燃眉之急，投放该项贷款98.5万元，同时加强对贷款户的跟踪调查，让他们取得良好的经济效益。

### 三、强化管理，努力清收各项不良贷款

20xx年我所管辖的三个行政村共90多个自然村屯，由于欠款(在我包村之前欠的)农户居住分散、点多线长、涉及面广，工作难度极大，但我能克服畏难心理。“风伴奏、雨弹琴”，含笑山行湿淋淋，是我走家串户催还贷款“早出晚归风雨兼程”情景的真实写照。由于本人深入村屯对各农户进行调查摸底、掌握还贷资金信息、积极宣传贷款的有关方针政策，按队按户发出催款通知书，落实农户限期还款计划。由于上述感人的默默行动，打动了欠款农户，收到了“无声胜有声”的动员效果，增强了农户积极还贷的紧迫感和责任心，许多农户虽然一时手头紧张，但也千方百计如期偿还。到年末，累计收回各项到、逾期贷款140多万元，其中收回不良贷款86万元，利息收回28万元，且没有任何一户埋怨。回想那些艰难的日子，虽然还有后怕，但家家户户喜贷乐还，本人汗水没有白流，再苦也值得。

### 四、团结守纪，不折不扣地履行职责

- 1、严肃劳动纪律，遵守各种规章制度，坚持请、销假制度；
- 2、坚持每月参加社内两次集中开会学习制度，遵纪守法，积极进取；
- 3、全面建立和完善大额贷款档案及资料管理，保证贷款质量；
- 4、与本社同事团结协作，我是外勤人员，但内勤因公离岗，我服从安排，自己工作再忙，也鼎力相助，无怨无悔！

上述是我20xx年工作的概况，是微不足道的，一些成绩的取得，也离不开上级主管部门的正确领导和大力支持。本人深知，个人的力量毕竟十分有限，许多方面与上级的要求和群众的愿望还有距离。年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。在今后的工作中，我将一如既往地“用心作太阳用汗作雨，以诚为拐杖以勤搭桥”，争取更丰硕的果实，更喜人的成绩。

## 银行信贷员工年度总结篇三

\_\_\_年我行干部职工心往一处想，劲往一处使，紧紧围绕年初职代会所确定的方针目标，以更扎实的工作和更有效的措施，向管理要效益，以服务求创新，调动一切积极因素，迎难而上促发展，圆满完成了上级下达的各项工作任务，现将一年来工作总结如下：

### 一、强化信贷风险管理，时刻筑牢风险防线

截止到去年底，我行各项贷款余额为 万元，其中不良占 %。针对清收难度大的实际，我们采取了多项措施强化信贷风险管理和提高清收力度，并取得了一定效果。主要做到了如下三点：

(一)认真防范信用风险。

一是发挥评级授信管理在信贷风险控制中的先导作用。严格按标准、按程序核定客户信用等级，切实按上级行的要求，提高评级质量，杜绝失真现象，真正扼制住道德风险和能力风险，严格把住“第一关”。其次调查、审查人员时刻恪尽职守，主任作为重要责任人更是加强了前瞻性研究，提高对信用风险的超前防控能力。所有信贷人员都认真执行《授信工作尽职管理指引》，按照上级“行为独立、资料真实、内容完整、结论准确”的基本要求，通过多种形式，认真验证所提供资料的真实性和全面性，同时对信贷业务风险点进行充分揭示，主任和分管主任及时提出切实可行的风险控制措施，为后续决策环节提供详实的基础资料，把住“第二关”。三是继续执行好信贷责任追究制度，对逾期贷款责任人进行严肃处理，凡是职权范围内的毫不掩饰、毫不留情地坚决处理，属于职权范围外的及时上报，请示上级行处理，把住“第三关”。对违规办贷人员的严肃处理，不仅震慑了少数违规人员的失职所为，同时起到了对“大众”的警示作用，有效防范和控制了信贷业务全过程风险，确保了信贷资金安全。四是，结合上级行开展的“贷后管理规范年”活动，完善贷后风险监控体系。及时组织全员认真学习有关文件和市分行领导讲话精神，积极认真地做好“结合”的文章，对过去信贷工作中存在的问题不掩不遮，对号入座认真反思，找出差距和漏洞，采取强有力措施解决本行贷后管理流于形式的问题。同时，在每周两次的全员集体学习时，号召大家有紧迫感、危机感和忧患意识，人人都要防范风险，人人都要身体力行对全行安全经营负责，尤其各重要岗位的把关人员应切实履行好职责，全员加大贷后风险监控力度。今年，我行又在市分行信贷工作考核办法的基础上，制定和完善了过去考核办法，严格加大对信贷人员的考核力度，要求分管领导和信贷人员(客户经理)要切实担当起市场营销和风险管理的双重责任，明确贷后管理重点，切实提高管理水平。重点加强对企业账户、信贷资金流向及企业风险状况的动态监管，对所有可能产生风险的因素做到持续监测，及时报告。主任和分管信贷的负责人都能以身作则，严格要求，在信贷管理工作中身先士卒。同时，我们还采取多种形式，进一步探索

和创新风险管理方式，充分发挥风险经理作用，在下企业入贷户检查监测贷后工作时，进一步做好了延伸检查(了解企业、个体贷户的左邻右舍和对贷户知情人、贷户近期经营情况，并找贷户谈话，了解真情和第一手材料等)和现场检查，并及时督导了管理制度落实，对重点客户定期进行风险评价并向行贷审委汇报，通过对重点客户的“双线”管理，增强了客户风险识别、预警的能力。

## (二)积极化解存量资产风险。

面对不良资产的实际，我行高度重视不良资产清收工作，实行专人、专职、专车、专项费用清收，责任到人后，按日进度实行奖罚，主任除组织带头清收外，还动员引导其他信贷岗位的人员协助清收;对过去内退和调出本行的有“任务”的原万达客户经理每天最低电话分系一次，落实责任，不怕得罪人找其谈话，严明纪律和本人本行的态度，对该扣收的只要有条件坚决扣收，在高压态势下，个别调出和内退有信贷风险账的人员主动来行配合清收，效果较为明显。对有些不好找的贷户，一律复印欠贷本息单送到贷户亲属手中，让其限期交给本人，主动来行还贷;为加大清收力度，鼓励全员大力清收，除实行“管理到户、责任到人”的清收方法外，还在市行考核办法基础上制订下发了《不良资产清收考核办法》。对货币收回20\_\_年底前形成的损失类及可疑类贷款本息，分别按收回额的2%和1%奖励，对货币收回20\_\_年和20\_\_年新形成的不良贷款，按收回的1%奖励，对货币收回案存帐销的已核销呆帐贷款本息，按收回额的10%奖励，同时对以上收回的贷款匹配一定的奖励费用。年末，再次清收工作成绩突出的单位及个人进行重奖，并作为上报先进工作者的重要依据。由于该行班子高度重视，全员上阵，方法对路，措施得力，克服了等靠要的思想，并采取了法律、行政、经济和感情等多种切实有效的措施，加大对不良资产的清收处置力度。

通过以上措施，我行今年以来共以货币形式收回不良贷款笔，

金额 万元。不良贷款余额和占比双下降的清收任务目标向我们越来越近。

### (三) 全力防范操作风险。

首先教育全员牢固树立四种新理念，即“以执行制度为天职、合规操作是岗位工作的第一要义”的理论，“合规创造价值”的理念，“合规人人有责”的理念，“主动合规”的理念，营造“人人关注风险，时时关注风险，事事关注风险”的良好氛围。其次严格落实各项规章制度，突出抓好对客户经理的管理。除落实各项规章制度和市行《基层网点员工学习制度》外，该行高度关注员工的思想状况，按月对员工的工作生活情况进行摸底排查，及时掌握客户经理及其他员工思想和行为的变化动态。以推广上级信贷监控监测系统为契机，按时核实核销各类预警信息，及时发现和纠改违规操作行为。对有不良行为和有风险信息的员工开展高密度检查，并立即调整岗位或待岗，用不打招呼的方式不定期抽查贷户，侧重检查贷款发放和贷后管理全过程，一旦发现问题，及时处置。对在各项检查、抽查中发现和暴露出的问题和隐患不怕丑、不护丑，及时暴光，迅速制订整改措施，并坚持做到“三不放过”，即事实不查清不放过，责任不追究不放过，整改不落实不放过，决不姑息迁就，决不手下留情，在全员心中形成一种“莫伸手，伸手必被捉、众目睽睽难逃脱”的强烈共识。由于全员努力，上下齐心，产生合力和共鸣，全行信贷和各项业务健康发展。

## 二、银行储蓄发展较快，代办保险发展突出

### (一) 储蓄业务迅猛发展。

\_\_\_\_年市行给我行下达的银储余额净增指标为200\_\_\_\_，但是由于银行存款利率的下调，一年内完成200\_\_\_\_元净增额肯定是完成不了收入任务的。因此在年初职代会上，我们根据市行文件精神提出了必须在第一季度完成全年储蓄余额净增任

务的工作目标。同时加大了职工揽储力度和考核力度，实施压缩在途资金在0.\_\_\_\_以下、控制库存现金在\_\_\_\_以下、加快资金归行率等办法来提高储蓄余额的含金量，以增加储蓄收入。第一季度我行储蓄业务是历年来完成最好的，截止3月20日，累计余额达31,77\_\_\_\_元，上划资金4,85\_\_\_\_元，超额完成市行下达的计划指标，受到了市行的表扬。但是第二季度由于我们举办了保险推介会，其中42\_\_\_\_元的保费中有8\_\_\_\_以上资金都来源于银行储蓄，加之四、五月份又是农村播种季节，也是用钱的高峰，想保住一季度的银储增长额是非常困难的，因此行领导多次召开会议，号召职工抓好储蓄业务，经过全行干部职工的共同努力，截止6月20日，我行银储净增余额3,65\_\_\_\_元，仅比3月20日少了7\_\_\_\_。在第三季度，我们又加大了储蓄业务的发展力度，截止11月20日，我行实现了净增储蓄余额656\_\_\_\_元，完成了全年计划的182.\_\_\_\_，创下了我行储蓄净增余额的新高。

## (二) 代办保险发展突出

银行代理保险业务是银行金融实施战略调整的重点业务，是规避金融风险、调整业务结构、实现多元化经营的有效手段。20\_\_年是代理保险业务向科技化、成熟化、可持续化发展的关键性一年。根据国家银行行发出的《关于加快20\_\_年代理保险业务发展的若干意见》和省、市行的要求，我行把代理保险作为做大、做强“代”字号业务的切入点，充分利用银行网络资源优势，努力开拓农村市场和大客户市场业务发展，积极与平安、人寿等多家保险公司进行全面的合作，联合开展各类营销宣传活动，取得了较好业绩。为了充分做好这项工作，我们先后召开了三次发展保险业务工作会议，制定了切实可行的业务发展奖励办法，邀请市人寿保险公司的讲师传授保险业务发展经验，并借鉴辽阳县行召开保险推介会的成功经验于4月29日召开了“鸿泰纳祥、绿衣献爱”保险推介会，实现保费42\_\_\_\_元，超出了原订的30\_\_\_\_元目标，达到了预期的效果，为今后保险业务的发展开了一个好头。这次推介会中国共产党有1\_\_\_\_储蓄单位、6\_\_\_\_个人参加揽收，

职工们为了这次推介会都做了不少的牺牲，付出了很多的心血。这也说明了我们是一个非常团结的集体，是一支特别能战斗的团队。

### (三) 其他业务发展较快

按照平等协商、优势互补、互惠互利、共同发展的原则，我们积极开辟联合发展领域，寻求与电信、移动、联通、保险等企事业单位的通力合作，大力发展中间业务。今年5月份，我行开展的代售网通话费充值卡取得了快速的发展，仅一个月的时间就卖出了充值卡5\_\_\_\_\_多元。

## 三、其他工作开展的比较顺利

### (一) 职工业余文化活动丰富多彩

我们坚持把节日、纪念日与企业的中心工作相结合，积极开展各种有益于职工身心健康的文体活动。今年我行在“三八”妇女节和“五一”节日期间举行了职工知识竞赛，使职工在工作之余仍能保持良好的学习劲头。在“七一”时我们还举行了职工拔河比赛和四人组合跑比赛。在“十一”期间，行工会组织了职工运动会(排球、篮球比赛)，党政领导与一百多名会员一起参加了比赛活动，最后评出一、二、三等奖各一名，这些活动从组织到准备各项工作都安排有序、落实到人，各单位给予了大力的支持，活动取得了圆满成功，也充分调动了职工工作积极性，提高了工作效率，激发了职工爱银行、爱企业、爱岗位的热情，文明之风在全行盛行，也使得我行顺利的被省委省政府评为“省级文明单位”。

### (二) 各种劳动竞赛开展的有声有色

为了更好的调动职工发展业务的积极性，今年行工会围绕企业的中心任务，积极配合行政抓好劳动竞赛活动。2月份我们开展了储蓄业务劳动竞赛和汇兑业务劳动竞赛，促进了我行

储蓄金融业务的快速发展，使我行在第一季度就完成了全年的储蓄余额净增计划。3月份我们又开展了物流大客户揽收活动和长途注册业务主题营销活动竞赛，为我行开展物流业务和代办业务的发展奠定了良好的基础。为了促进新业务的更好发展，我们还制定了关于代理保险业务和卡哈拉业务的发展奖励政策，使我行的业务呈多元化发展。通过这些竞赛活动的开展工作，使我行的业务发展取得了显著成效，超额完成了市行下达的各项任务。

### (三)加强了设施建设

为了美化环境，创造一个良好的办公条件，树立银行良好的社会形象，我行先后为1\_\_\_\_支行安装了大的行名牌，更换小行名牌、储蓄牌、营业时间牌、代办业务牌、委代办牌51块，引进梧桐树、果树等近20株。

为了使我行的业务分布更加合理，今年我们将原\_\_支行拍卖后，又在\_\_花园购买了一处新的营业网点，现在已经对外营业，不仅方便了有关用户用银，而且一定会给我行带来更大的经济效益。

虽然经过干部职工的共同努力，取得了一定的成绩，但也存在一定的差距和问题。其主要表现一是营销体系不完善，市场开发力度不够，有的新业务还有待于深层次开发。二是业务发展不平衡，基础业务的低迷状态仍然不能回升。个人贷款业务发展较慢、定期储蓄比重已经占到78.\_\_\_\_以上，可能会给企业的未来发展带来后患。三是经营和服务工作还需进一步完善，经营意识淡薄的问题仍然存在，应该加强管理，改善服务，特别是对外服务的工种更应加强等等。这此问题给我们的发展造成一定的不良影响，在明年，我们将认真反思，从自身做起，克服不足，发扬成绩，为企业发展大行着想，力争在明年有个实质性的改变。

## 银行信贷员工年度总结篇四

尊敬的各位领导，各位同仁：

大家好！

我叫xx,是来自xx支行的一名信贷员[]20xx年在医药公司做了三年销售经理的我，怀着同一个梦想和追求，选择了邮储银行。当接到录用通知书时，工作的落差，使我一度有点彷徨。在经过一番思想斗争以后，我毅然决然踏进了邮储银行的大门，成为了xx银行的一名普通员工。

从走上工作岗位的'第一天起，我就深深地被邮储银行独有的工作热情和氛围所感染。从此，我们与邮储银行融为一体。邮储银行的经营理念深深地烙在我的心灵深处，激励着我奋发向上、克难攻坚。鼓舞着我在自己的岗位上默默耕耘、无私奉献。

虽然我是一名普普通通的信贷员，但我深知，自己的一举一动、一言一行，代表着邮储的形象。我深感肩上的责任重大，也意识到工作的份量有多重。为此，我不敢有丝毫的懈怠，认认真真做好自己的工作，踏踏实实履行好自己的职责。工作中，我没有双休日，没有节假日，加班加点更是常事。想到这，我和同事还是冒着风雨继续前进。半路时，泥泞的道路把车子也弄坏了，没办法我们只能把车放到一个修理厂，踏着泥泞步行十几公里找到客户的家里。看着冻得脸色发紫、略带狼狈的我们，客户惊讶地说“没见过像你们这样工作的”。调查结束，已是中午一点多钟，雪一直下着，我们谢绝了客户的盛情挽留，又继续下一个调查任务。

急客户所急，想客户所想，是我的座右铭[]20xx年，客户李某焦急的找到我，神情有些紧张，经过交谈得知李某是返乡创业的农民工，从事家具生产销售，因其家具款式过时，急需资金周转创新产品，但又苦于没有抵押物，在了解李某的经

营情况之后我向他推荐了我行无需抵押的小额贷款产品。

## 银行信贷员工年度总结篇五

一年来，在联社的正确领导下，针对本人自身担任信用社主任，主要做好信贷管理工作，具体有以下几方面：

一是提高信贷人员综合素质，有效规避信贷风险。要防范和化解不良贷款，员工素质是关键，特别是需要一支高素质的信贷管理队伍。一要强化信贷人员的职业道德教育，提高信贷人员的责任心和事业心，使防范信贷资产风险成为信贷人员的自觉行动，从而达到防范信贷管理人员道德风险的目的。二要加强信贷人员的业务素质培训。信贷管理人员需要具备和掌握多种知识，不仅要精通信贷业务，熟识贷款操作规程，还需要掌握企业的财务知识等，现有的信贷人员业务素质远远不能适应业务发展的需要，应利用多种方式，对信贷人员进行业务培训并考试，防范信贷管理人员的能力差带来的风险。三要敦促信贷人员必须及时掌握各项法律法规，特别是一些与信贷资产质量密切相关的基本法规，如商业银行法、贷款通则、担保法、破产法以及民事诉讼法等。掌握并运用法律武器，这是时代对信贷人员提出的迫切要求。

二是结合实际情况制定出有奖有罚、权责对等的管理机制。根据信用社的实际情况，在征得联社同意的前提下，对信用社信贷人员适时推出了三包一挂的管理机制，从利息收入中拿出适当比例作为信贷人员的收入提成，这样一来明显加大了对放贷、收贷、收息有功人员的奖励和表彰力度，拉大信贷人员的收入差距，提高信贷人员工作积极性。同时，明确责任贷款警戒点，当信贷人员责任贷款中不良贷款超过一定数额时，坚决从信贷岗位甚至负责人岗位上换下来，防止因个人原因导致贷款质量的继续恶化和不良贷款的继续增加。通过一年的实践，取得了预期的效果，全社不良贷款比年初下降了52万元，贷款收息收回率首次达到100%，各位信贷人员年收入比普通员工高出5000元左右，可以说集体个人的双

赢。

三是明确各环节、各岗位的信贷责任，防止责任悬空和不切实际的集中。每笔贷款，尤其是大额贷款，明确调查人员、二级决策机构成员、以及贷后管理人员的责任比例，既杜绝将责任集中于调查人员一身的不切实际的做法，又防止“集体清收”的形式主义现象，真正使贷款责任有着落，保证各岗位、各环节人员能恪尽职守，各负其责。非信贷岗位人员不具有信贷管理的相关业务技能，不宜作为贷款责任人。对内部职工介绍、担保、甚至本人承贷的贷款与其他贷款一视同仁，严格按照规定进行审查，清收责任应也由信贷岗位人员承担。

四是对信贷人员加强合理的激励和规范他们的工作过程。保持信贷人员队伍的相对稳定，使他们有足够的时间熟悉各种情况，并对信贷人员要提供通畅的沟通渠道，倾听他们的意见和建议。

五是对信贷人员的工作过程进行控制，重点在于使信贷人员的工作过程规范化、有序化，完善借款合同的各项要素，使之合法合规，杜绝信贷过程中的吃、拿、卡、要等现象。培训有的放矢，除通常对信贷人员进行法律、法规宣讲外，信用社更分别针对不同的情况进行专门学习，通过培训，有效提高信贷人员的工作技能和对农村信用社的各项管理规定的理解与认同，以及对信用社的忠诚，增强他们的信心。分类激励，优胜劣汰。对信贷人员的激励，不搞“一刀切”，而是针对实际情况，制定出相应的激励办法，营造一种你追我赶的竞争氛围。凡是不能胜任信贷工作或不能完成工作任务的，实行末位淘汰制，调离信贷岗位。

六是严把贷款投向关：放贷不滥。要求信贷人员“必须将每一笔贷款投放准确”作为信贷工作的一项准则。因此，我将经营方向定位为：立足“三农”，服务城乡，充当杠杆，实现“双赢”。一是着力推行农户小额信贷。二是着力支持农村

经济结构调整。

七是严把制度执行关。在实际工作当中，严格执行“贷前调查”和“贷后回访”制度。每个季度我均对贷款户的贷款运作情况进行抽查回访一次，次次都形成纪录。通过贷后回访，使自身对全社的贷款情况了如指掌，并适时提前收回有风险贷款。

八是处理好“三个关系”：一是信贷风险与资产运用的关系。信用社贷款业务的收益来自资金成本和贷款利息的差额，因此我将处理好信用社信贷风险与资产运用的关系作为重来抓。二是贷款营销与严格管理关系。当前在加大有效信贷投入时，严格控制新的不良贷款发生。把握好贷款投入，并用准用好信贷增量，杜绝违规发放贷款、“垒大户”的现象，堵住不良贷款发生的源头。并认真落实贷款“三查”制度，强化信贷监督与管理，严格贷款审批制度和操作程序，规范信贷行为。同时，要求各位信贷人员根据“三农”的特点和企业、农户生产经营的实际需要，合理确定贷款期限，不得任意延长或缩短，真实反映贷款占用形态。三是责任追究与激励政策的关系。建立合理的激励约束机制，对造成贷款损失的应给予处罚，对正确决策带来良好经济效果的给予奖励。有效改善在信贷管理中对信贷员只罚不奖、重罚轻奖的考核办法，调动信贷员发放、管理、收回贷款的积极性。

## 银行信贷员工年度总结篇六

匆匆忙忙中，一年的时间很快过去了。这一年里，我在领导的带领和同事的帮助下，认真履行职责，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项任务，把金融政策及精神灵活的运用在工作中，工作中能够采取积极主动认真遵守规章制度，及时完成领导交办的各项工作任务。现将一年来的工作情况汇报如下：

1、提高工作质量。及时准确的做好信贷基础资料的管理，搞

好信贷基础资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。

2、严格规章制度。作为一名信贷内勤，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强责任心。对20xx年新放的每笔贷款我都做到了先查、再放，更好的堵绝了向不良客户发放贷款及一户多贷，把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。如：借款人，来我社贷款，经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录，拒绝了贷款申请。再三请求我都谢绝。

3、坚持信贷原则、做好贷款的审查。我深知，信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山丝毫马虎不得。一年来，我坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经验项目的现状与前景、还款能力到保证人的资格、保证人的能力、抵押物的合法有效性，每一个环节我都仔细审查，没有一丝一毫的松懈。在贷前审查时，我做到了“三个必须”

(1) 贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法的原件；

(2) 借款人与保证人必须到场签字；

(3) 并且做到了生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规合法。

4、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。作为信贷内勤的我20xx年累放102笔，金额14943.7万元，年累收利息及本金4千余笔左右，共计收回利息3800余万元，本金18205.4万元，但没有出现过一笔差错。

回首全年，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实。自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对新的业务知

识学的还不够、不透;二是本职工作与其他同行相比还有差距,创新意识不强;三是只是满足自身任务的完成,工作开拓不够大胆;四是有时脾气急躁,时不时的发点脾气。五是处理问题时工作方法需要改进。新的一年,我将努力克服自身的不足,认真学习,努力提高自身素质,积极开拓,履行工作职责,服从领导,当好参谋助手,与全体同事一起团结一致,为我部经验效益的提高,做出自己应有的贡献。

## 银行信贷员工年度总结篇七

xx年,我在联社和\*\*\*\*信用社领导的带领下,在全体同志的帮助下,以“三个代表”和“\_”精神为指导,以资金组织为重点,以抓降工作为核心,落实各项信贷政策,抓主抓重,脚踏实地,用高标准严格要求自己,全身心地投入工作,较好地完成了本年度的工作任务。截止xx年12月底,发放各项贷款余额\*\*\*\*万元,其中:联保贷款\*\*\*\*万元,公务员贷款\*\*\*\*万元,抵押贷款\*\*\*\*万元,合计\*\*\*\*万元,占各项贷款余额的\*\*%,增长\*\*%;吸收各项存款\*\*\*\*万元,其中低成本存款\*\*\*\*万元,定期存款\*\*\*\*万元,完成全社下达任务的\*\*\*\*;现有不良贷款余额\*\*\*\*万元,比年初减少\*\*\*\*万元,占各项贷款余额的\*\*\*\*%,比年初下压了\*\*\*\*个百分点,实现不良贷款绝对额与占比双下降。现将一年来的工作情况述职如下,请各位领导及同事予以审议:

一是加强政治理论学习。平时我关心国家大事,注重对政治思想理论的研究,深入学习\_理论、“三个代表”重要思想,端正思想,严于律己,时刻把自己置于党组织和群众的监督之下,牢固树立爱岗敬业、勤政廉洁、刚正不阿的职业道德风尚,今年\*\*\*\*月份,支部批准我成为预备党员,更坚定我加强学习的信心和决心。

二是加强业务理论学习。平时我非常注重对金融行业有关的法律、法规、制度和办法的学习,把理论和实践相结合,不断提高自身的业务技术水平。为此,我利用业余时间参加全

国成人高考，以优异的成绩被\*\*\*\*学院录取，读取大专学历，同时报名参加该院校的本科班预读。现已取得经济师职称资格。

信贷岗位是一个充满艰辛的岗位，是一个责任重大的岗位，也是一个挑战能力和理想的岗位。所以自参加工作以来，我始终牢固树立求真务实，勤奋工作的作风，努力克服一切困难，大力开展各项业务。

### （一）牢固经营根本，大力组织资金。

受国家宏观调控等因素影响，去年我社的存款增长十分缓慢，资金组织工作一度陷入困境。面对种种困难，我始终和同事们保持团结，彼此密切配合，共同扭转了存款增长缓慢的局面。在组织资金过程中，主要做到“嘴勤”、“脑勤”、“腿勤”。

面对存款增长缓慢这一严峻形势，我急大家之所急，想法设法、竭尽全力挖掘储源。为收集储户信息，寻找新的存款增长点，每逢有外出经商、创业的人员回家团聚或聚会，我便在第一时间主动登门拜访，想方设法争取资金。为取得客户们的信任，我时常利用节假日前往机场、车站接送他们，主动与他们联系、交流，遇有节日或庆典主动发送手机短信或寄贺卡表示祝福等等，做一些力所能及的事情。这些做法得到了客户们的普遍赞赏和肯定，他们一有存款便立即存入信用社，取得了“我心中有他，他心中有我”效果。如我社储蓄大户\*\*\*\*、\*\*\*\*在外经商，我经常利用节假日到机场、车站接送他们，与他们交成朋友，今年两人先后把共计1100多万的闲散资金存入我社，缓解了燃眉之急。

此外，我十分注意存款资金的动向，通过各种渠道去了解储户在各个时期的资金流动情况。当客户的资金出现周转困难时，我主动上门，提供优质的信贷服务，客户一有闲散资金便立即存入我社，较好地运用了“宣传鼓动、服务打动、利

益驱动”三重并举策略，争取到如\*\*\*\*\*有限公司等一些经营效益好的企业来我社开户。真正做到转变作风“赢”存款、走出单位“引”客户、抓住机遇“攻”大户，有效地促进存款的增长。

（二）改进支农服务，做好小额信用贷款、农户联保贷款发放工作。

一年来，我认真学习上级人行、市联社关于支农工作的相关文件精神，严格按照\_提出的“改善农村金融服务”的要求，积极做好农户小额信用贷款及农户联保贷款的发放工作，通过改善支农服务，提高支农服务水平，把用足用活信贷资金，提高资金的运用效率作为工作重点来抓。截止20xx年12月底，共发放贷款证\*\*\*\*本，小额信用贷款、农户联保贷款金额\*\*\*\*万元。通过有效信贷资金供给，扩增了贷款规模，增加了有效生息资源，也给农民增收、农业增产提供了有力的资金支持。

（三）提高信贷管理能力，大力清收不良贷款及欠息。

一是增强资金安全和效益意识。严格遵守审、贷、查三岗分离制度，发放贷款坚持“额小、分散、流动”的原则，择优扶持、努力提升抵押贷款在各项贷款中的占比，增强资金安全及效益意识。截止20xx年12月底，发放联保贷款\*\*\*\*万元，公务员贷款\*\*\*\*万元，抵押贷款\*\*\*\*万元，合计\*\*\*\*万元，占各项贷款余额的\*\*\*\*%，增长\*\*%，有效地防止新的资金沉淀，化解信贷风险。

二是树立以效益为目标，以市场为导向，以客户为中心的贷款营销观念，积极培育、拓宽有效信贷领域，围绕优质客户将贷款规模调大，结构调优，风险调低。如通过办理“社团贷款”、“银行承兑汇票”等方式来满足企业需要，帮助企业解决融资问题。截止至20xx年底，累计发放“社团贷款”\*\*\*\*万元，办理银行承兑汇票金额\*\*\*\*万元，取得了一

定的效益。

三是认真分析不良贷款成因，深入调查，对症下药，分类清收：对一般农户不良贷款，我时常走村串户，深入了解农户的经济情况，寻找机会进行清收，如欠债户\*\*\*\*的土地被政府征用，得到一笔较为可观的土地补偿款，了解这一情况，我主动上门催讨，晓之以理，动之以情，鼓动其分期归还贷款，收回的已核销不良贷款\*\*\*\*笔，金额\*\*\*\*万元，取得了较好的效果；对企业不良贷款则通过多方协商和多种有效途径进行清收。（注：如果有需要，这部份可根据清收情况举例说明）对有钱不还的钉子户、赖债户，则掌握其有可供执行的财物，有目标地依法起诉，依法清收。

#### （四）加强三防一保，确保信用社人、财、物安全。

一是牢固树立“安全出效益”的观念，彻底铲除自身对“三防一保”工作的消极思想，认真学习市联社下发的各种文件、案件与通报，努力增强防范意识，规范操作程序，加强防暴预案和安全规章制度的学习等，提高自身的防暴能力；二是落实各项安全制度，做好值班守库工作、日常现金及尾数箱押运工作，时刻保持警惕的头脑，不让犯罪分子有机可乘，确保信用社人、财、物安全。

综观全年工作，在上级领导的大力支持和同事们的密切配合下，各项工作取得了一定的进步和成绩，但从总体上进行反思，仍然存在以下方面的不足和问题：一是支农工作做得不够，创新方式方法不足，农户小额信用贷款、农户联保贷款发放额度偏低。二是不良贷款的清收任务仍然相当艰巨，这是当前和今后信贷工作的难点和重点。三是法律法规和规章制度知识仍不够丰富，有待于今后进一步加强。四是信贷管理水平有待进一步提高。

作为一名信贷员，我在自己的岗位上做了些平凡的事情，尽到一名普通员工应尽的责任，也取得了一定的成绩。不过

我想，这些成绩离上级领导的要求还相差甚远。在新的一年里，我将继续深入学习、贯彻党和国家的政策、方针、路线，努力使思想觉悟和工作效率全面上水平；在各级领导的带领下，我将以更高的标准严格要求自己，继续做好资金组织工作，努力提高支农服务水平，大力清收不良资产及欠息，求真务实，勤奋工作，争取把各项工作做得更稳、更好！

## 银行信贷员工年度总结篇八

本年的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是农行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，朝阳支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到二三百笔。

接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。

不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这

也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

我所在的长营储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里贾琳同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在储蓄做，因为我的脾气非常好，而且随着工作月历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。

化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。所里经常会有外地来京的务工人员来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时真写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，我这里用另处一名同志的话来解释。“他们来北京都不容易，谁都有不会的时候，帮他们是应该的。”我认为用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个胖胖的小伙子态度真不错……农行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

[点击下一页继续阅读银行信贷个人工作总结](#)